

## 第20回インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティション問題

(109月 46日版)

1. ネゴランド国は、人口約2億人の立憲君主制国家である。1980年頃までは国内の民族間の対立等もあって政情が不安であったが、1980年以降は新たに即位した国王が仲介して民族間の対話を促進した結果、政情は安定している。これに伴い、海外からの投資も盛んとなり、ここ30年ほどで急激に経済発展を遂げている。2020年のGDPは約3兆米ドルである。更なる経済発展が見込まれており、人々の生活も急速に豊かになってきた。
2. ネゴランド国の気候は温暖であり、様々な農業・漁業に適している。豊かな自然の食材に恵まれ、伝統的に、素材を活かし、ネゴ食と呼ばれる比較的たんぱくな味付けを好む西洋とは異なる食文化が発展してきた。主食は米である。また、食事の際のアルコール飲料としては、伝統的に、主に、米を用いた醸造酒であるネゴ酒やビールが飲まれている。ネゴ酒は日本酒に似ているといわれている。
3. ネゴランド国では、1980年以降の経済発展に伴い、西洋の文化や食生活が普及するようになった。都市部を中心に、超高級店から比較的庶民的なものまで、フランス料理、イタリア料理、スペイン料理等のレストランが数多く開店し、人気を集めるようになっていく。これに伴い、ワインの人気も高まった。ネゴランド国内ではワインの生産は盛んではなく、ネゴランド国内で消費されているワインのほとんどが海外から輸入されている。ここ10年間のワイン輸入先は概ね変化がなく、フランス(25%)、イタリア(20%)、スペイン(15%)、アメリカ(10%)、オーストラリア(10%)が上位5位を占めている。
4. ネゴランドを代表する料理人として知られているのが、ヒロミ・レッド氏である。ヒロミ・レッド氏は、1980年に30歳でフランス料理のレストラン「レストラン・レッド」を開業した。レッド氏のレストランは高く評価された。その後、レッド氏は、次々にコンセプトの異なるフランス料理店をオープンしたが、いずれも高く評価された。1987年にはレストラン事業を営む会社としてレッド社を設立した。その後、レッド社は、純粋なフランス料理に限らず、ネゴランド料理やイタリア料理のレストラン、フランス料理とネゴ食を融合した新しい料理を目指したレストラン等、新しいジャンルのレストランを展開していったが、これらもいずれも成功を収めた。レッド社はアメリカや欧州、メディトリア国等にもレストランを展開しており、これらの地域においても、レッド氏は一流の料理人として高く評価されている。

5. 1990年からは、レッド氏が有する豊富な人脈を活かして、ワイン事業をスタートした。このワイン事業は、ワイン愛好者向けに、海外から輸入したワインを販売するものである。当初は、小規模なワイン専門店舗からスタートしたが、ネゴランド国でのワイン人気が高まりを受けて多くの顧客を獲得し、たちまち、ネゴランド国の主要都市に販売店舗をオープンした。これらの販売店舗は、その後、ワインのみならず、レッド社のホテルやレストランで販売している食材、料理、飲料等を販売するようになっていく。また、2005年からはインターネット販売もスタートし、多くの利用者を獲得している。
6. さらに、2000年からは、レッド社はホテル事業にも進出した。業績が振るわないリゾート地の中小規模のホテルを買収し、レッド社のレストラン事業で培った美味しい料理とホスピタリティのノウハウをつぎ込んだ。レッド社のホテルは、ゆったりとした環境で美味しい料理を味わいながら、リゾート地における非日常的な環境を味わえることをコンセプトとしている。
7. 2005年には、自社のレストラン、ホテル、ショップで提供することを目的として、ネゴ酒の生産を開始した。レッド社のネゴ酒は、さわやかな飲み口で、白ワインに通じるところがあり、ネゴ食のみならず、西洋料理にも良く合うと評判になった。
8. このようにレッド社の事業が拡大していく過程で、レッド氏の知名度もどんどん高まっていった。レッド氏はテレビや雑誌等でも積極的に発言し、ネゴランド国の料理界における最大のインフルエンサーとしての地位を確立している。ネゴランド国の料理界では、レッド氏のお墨付きを得ることによって成功が保証されるとされており、また、レッド氏の発言でネゴランド国内における食のブームが左右されるともいわれている。また、レッド氏の名声はアメリカや欧州でも知られており、料理人や飲食産業関係者とのパイプも太い。レッド社の概要は別添1のとおりである。
9. アービトリア国は、人口約3000万人の共和国である。広大な国土を活かした農業、鉱業等の第一次産業と、観光業、金融業、IT産業等の第三次産業が盛んである。2020年のGDPは約1兆5千億米ドルである。
10. アービトリア国は歴史的にイギリスの影響を受けていることもあり、アービトリア国の食文化はイギリスの食文化を基礎にするが、アービトリア国は多くの国からの移民の受け入れに積極的であり、こうした移民によって多様な食文化が持ち込まれてきた。現在のアービトリア国料理は、イギリス料理を基礎としつつ、南欧、アジア、東欧、中東の料理の要素を活かした西洋風のものとなっている。

- 1 1. アービトリア国では、アービトリア国料理に合う飲料としてワインが好んで飲まれている。フランス、イタリア、スペイン、ドイツといった旧世界、アメリカ、オーストラリア、チリのような新世界の双方からワインを輸入しているのに加えて、アービトリア国自身もワインの生産に力を入れている。アービトリア国でワイン造りが本格化したのは1980年代からであるが、ヨーロッパでワイン造りを学んだ志の高い生産者が、恵まれた気候を活かしてワイン造りに力を入れた。アービトリア国で特に優れたワインが生産されているのは、アブフォルニア地域である。アブフォルニア地域は、アメリカのカリフォルニア北中部に似た気候であり、ヴィンテージによる当たり外れが小さいといわれている。アブフォルニア地域では様々なワインが生産されており、例えば、アブ・バレーでは、カベルネ・ソービニオンを主体とした赤ワインが生産されており、アブノマ地域では、ピノ・ノワールを主体とした赤ワインやシャルドネを主体とした白ワインが生産されている。アービトリア国のワインは新世界のアメリカ、オーストラリア、チリに並ぶワインと認められるようになっている。
- 1 2. ブルー社は、1900年に創業されたアービトリア国の大手飲料メーカーである。ブルー社は清涼飲料水、ビール、ワインを製造販売しており、清涼飲料水ではアービトリア国のシェア30%、ビールではシェア20%を占めている。ワインについては、アブ・バレーに良質のブドウ畑を保有しており、ワイン専用ブドウの栽培から醸造・熟成まで一貫したワイン造りを行っている。ワインについて、同国内のシェアは15%を占めている。ブルー社は赤ワインのみを生産しており、白ワインは生産していない。
- 1 3. ブルー社の最高級ワインは、「ブルー・ワン」という名称で販売されている赤ワインである。「ブルー・ワン」は、1999年にブルー社がフランスの5大シャトーで経験を積んだワイン醸造家であるボブ・オレンジ氏を招聘し、アブ・バレーの恵まれた環境の中で、さらに、資金を投下して最新の科学技術を活用することによって、ボルドーの超一流ワインを超えるようなワインを造ろうという目標の下に生産されたものである。「ブルー・ワン」は年間1000ケース（1ケースは750ミリリットル入りボトル12本である）だけ生産されている。「ブルー・ワン」に用いるブドウは、ブルー社のブドウ畑のうち、最上級のテロワールで獲れるカベルネ・ソービニオンのうち、最上級のもののみを厳選して使用しており、それ以上の量を生産することは難しい。「ブルー・ワン」以外では、1本の販売価格が40米ドルくらいのセカンド・ラベル、20米ドルくらいのサード・ラベルを製造している。
- 1 4. 「ブルー・ワン」の名声が世界に知られるようになったのは、2015年にパリで開催された世界的なワイン試飲会において、「ブルー・ワン」が最優秀賞を獲得したことがきっかけである。その後、ロバート・パーカーとともに世界で最も知られたワイン批

評家であるエミリー・ベーカー氏が、2017年、ブルー・ワンにベーカー・ポイント（パーカー・ポイントと同じくワインの評価として信頼されており、ポイントの水準もパーカー・ポイントと同一である）で98を付けたことで、「ブルー・ワン」の名声は不動のものとなっており、カリフォルニアの「オーパス・ワン」とほぼ同じような評価を得ている。また、最近では、SDGsに対する関心の高まりを受けて、省エネや節水、廃棄物の削減にも力を入れており、環境にやさしいワイン造りを目指すことを宣言している。ブルー社の概要は別添2のとおりである。

15. レッド社は、2008年からネゴランド国でアービトリア料理のレストランにも取り組むようになった。しかし、顧客からは、料理とワインのマリアージュが今一つであるといった声が聞かれた。そこで、ヒロミ・レッドはアービトリアを訪問し、レッド社のレストランに最も適したアービトリアのワインを探した。そこで出会ったのがブルー社のワインである。ヒロミ・レッドは、「ブルー・ワン」にも感動したが、ブルー社が製造するそのほかのワインもとても美味しく、また、レッド社が提供するアービトリア料理や、さらには、フランス料理、イタリア料理などにも良く合うものだと感じた。そこで、2010年10月、ヒロミ・レッドはブルー社の社長であるタロー・ブルーと面談し、ブルー社のワインを自社のレストラン、ホテル、ショップで取り扱いたいと申し入れた。特に、ヒロミ・レッドは、まだ世界的には有名となっていなかった「ブルー・ワン」のポテンシャルを認めて、毎年「ブルー・ワン」200ケースを購入することを申し入れた。
16. 当時、ブルー社は、アメリカ、ヨーロッパ、日本などとは取引があったが、ネゴランドとの取引はなく、経済成長が著しいネゴランドとの取引を開始したいと考えていた。そのようなブルー社にとって、ネゴランド国の料理界において大きな力を持つヒロミ・レッドのレッド社と取引を開始することは、願ってもないことであった。タロー・ブルーはヒロミ・レッドの申し出を歓迎した。この際のヒロミ・レッドとタロー・ブルーとの間の面談の内容等について、ヒロミ・レッド及びタロー・ブルーが提出した陳述書の内容は別添3のとおりである。
17. こうして、2011年からレッド社はブルー社のワインを購入するようになった。レッド社が購入したワインは、「ブルー・ワン」200ケースのほか、セカンド・ラベル及びサード・ラベルである。レッド社とブルー社との間のワインの売買数量は別添4のとおりである。購入に際しては、毎年、それぞれの種類ごとに売買契約書が締結された。
18. 購入したワインは、レッド社の経営するレストランやホテルで提供されたほか、レッド社が国内で営業しているショップで販売した。ブルー社のワインはレストランや

ホテルの利用者に大好評であり、また、ショップでも大いに売れた。レッド社では、通常は、購入したワインをレストランやホテルで提供する際には、仕入価格の3倍で販売しており、ショップで販売する際には、仕入価格の5割増で販売している。これは、ネゴランド国の標準的な慣行であり、ブルー社もそのことを理解している。但し、2015年以降、「ブルー・ワン」については世界的に評判が高まり、時価が高騰したため、レストランやホテルでは1本あたり1500米ドルで販売しており、また、ショップでも1本あたり500米ドルで販売している（1本100米ドルでブルー社から購入した場合、諸経費を除くと、レストランやホテルでの販売では1本あたり1000米ドル、ショップでは1本あたり300米ドルがレッド社の利益となる。なお、ネゴランド国における「ブルー・ワン」の7割はレストランやホテルで、3割はショップで販売されている。）。

19. 毎年の「ブルー・ワン」の取引は、~~79~~月に売買契約が締結され、~~911~~月頃に出荷がなされている。2020年も、レッド社はブルー社に対して、200ケースの「ブルー・ワン」の購入を申し入れた。しかし、ブルー社からは、今年は100ケースしか販売できないとの返答があった。レッド社は、ブルー社は200ケースの「ブルー・ワン」をレッド社に販売する義務があると主張したが、ブルー社はそのような義務はないと主張した。

20. レッド社とブルー社は交渉を継続したが合意には至らず、結局、取り急ぎブルー社も合意している100ケースについて売買契約を締結してブルー社からレッド社へ出荷することとした。この間に、レッド社とブルー社との間でやり取りされた電子メールは別添5のとおりである。また、100ケースについて締結された売買契約書は別添6のとおりである。なお、別添6の売買契約書は、2011年の取引開始以降、継続して用いられているものであり、数量、価格、引渡しおよび日付に関する条件を除いては、同じものが利用されてきた。

21. 別添6の契約締結を経て2020年9月、ブルー社は「ブルー・ワン」のレッド社への出荷に向けて準備していた。既にこの時点では、2020年に生産した「ブルー・ワン」1000ケースのうち、700ケースはブルー社が既に売買契約を締結していた他の買い手に向けて出荷済みであり、ブルー社の倉庫に残っていた在庫は300ケースのみであったが、そのうちの200ケースも別の買い手との間で売買契約が締結済みであった。

22. 2020年10月~~13~~日、レッド社からブルー社に対して、「ブルー・ワン」の出荷を当初予定していた船便ではなく、航空便としたいとの連絡があった。そこで、ブルー社はこれに応じて航空便で送るべく準備を進めた。この間のやり取りの記録は、別添7のとおりである。なお、「ブルー・ワン」100ケース分の代金は、レッド社がブルー社の口座に送金することにより支払済みである。

23. 10月6日、ブルー社は「ブルー・ワン」100ケースが入ったコンテナをブルー社が手配したフォワーダーに引渡し、フォワーダーは10月7日に航空運送人にコンテナを引き渡した。しかし、10月7日に航空運送人がコンテナを受領してから飛行機に積み込むまでの間に、空港付近において観測史上最大の雷雲が発生し、このコンテナが置かれていた保税区域に落雷があつて火災が発生し、コンテナは焼失してしまった。保税区域は落雷や火災の防止のための標準的な設備を備えており、落雷による「ブルー・ワン」の焼失について運送業者やその他の主体の責任を問うことはできない。また、この落雷による損害をカバーする保険は付保されていなかった。

24. この時点で、ブルー社の倉庫には、「ブルー・ワン」200ケースが残っていた。そこで、レッド社は、ブルー社に対して、残っている200ケースを速やかに引き渡すよう求めた。しかし、ブルー社は、この「ブルー・ワン」は他の買い手に対して販売することになっている等としてこれを拒否した。なお、ブルー社は、残った「ブルー・ワン」を売却したことにより、20万米ドルの利益を得た。この間のやり取りの記録は、別添8のとおりである。

25. レッド社は、ブルー社が「ブルー・ワン」200ケースを引き渡さなかったのは債務不履行であり、これにより、損害を被ったとして、ブルー社に対して損害賠償等を請求している。これに対して、ブルー社は、「ブルー・ワン」について売買契約が成立しているのは100ケースについてのみであり、また、100ケースについては引渡し済み、あるいは、不可抗力で滅失したものであるもので、ブルー社はレッド社に対して損害賠償責任を負わないと主張している。

この事件を「ブルー・ワン事件」という。レッド社は、2021年3月、本件について仲裁手続の開始を申し立てた。

26. レッド社とブルー社との間には、もう一つ、別のトラブルが存在している。これは、レッド社とブルー社との間の販売店契約に関するものである。~~2011~~2007年からスタートしたワインの取引が順調に推移し、レッド社とブルー社との間の関係が深まる中で、~~2014~~2015年になると、ブルー社からレッド社に対して、レッド社が生産しているネゴ酒をブルー社がアービトリア国における専属的な販売店となって販売したいとの申し出がなされた。

27. ブルー社が、レッド社のネゴ酒を販売したいと考えたのは、2014年頃から、アービトリア国でネゴ食ブームが生じたためである。レッド社のネゴ酒は、レッド社のレストラン、ホテル又は自社のショップ以外では販売していなかった。しかし、ブルー社の

営業部長であるアンナ・サファイア氏は、2014年にネゴランド国を訪問した際にレッド社のホテルに宿泊し、レッド社のネゴ酒である「クレナイ」を飲んだ時から、その美味しさに魅了され、「クレナイ」をアービトリア国でも販売したいと考えていた。そうしたところ、アービトリア国でネゴ食ブームが到来し、この機に「クレナイ」をアービトリア国のネゴ食等の高級料理店向けに提供したら良いのではないかと考えた。

28. 2014年10月にサファイアがネゴランド国を訪問し、ヒロミ・レッドと面会し、専属の販売店として「クレナイ」をアービトリア国に輸入したいと話をした際、サファイアとレッドとの間では、以下のようなやり取りがなされた。

サファイア：御社の「クレナイ」は大変素晴らしいと思います。ご存知かもしれませんが、現在、アービトリア国ではネゴ食ブームになっています。ネゴ食の高級レストランも増えてきました。但し、私のみるところ、いいネゴ酒を提供しているレストランは少ないと思います。当社は、「クレナイ」の専属的な販売店となって、そうしたネゴ食レストランに提供したいと考えています。また、「クレナイ」は高級な白ワインに似ているので、ネゴ食レストラン以外でも「クレナイ」を提供したいと考えるレストランは少なくないと思います。

レッド：当社の「クレナイ」を気に入って頂き有難うございます。当社としても、「クレナイ」をよりアービトリア国の方にも楽しんで頂けるのであれば、嬉しく思います。但し、ちょうど、同じようなお話をアービトリア国のグリーン社さんからも頂いており、検討しているところなのです。

サファイア：グリーン社さんは輸入飲料の販売を専門にしている立派な会社だと思いますが、アービトリア国における飲料業界1位の当社と比べると販売力に差があると思います。また、当社と貴社との間には、ワインの取引で培われた信頼関係もあります。さらに、当社はネゴランド国の飲料メーカーであるイエロー社のアービトリア国における専属的な販売店もしており、輸入アルコール飲料の専属的な販売店業務にも十分な経験があります。

レッド：確かに、現在グリーン社さんとは取引関係はありません。但し、グリーン社さんはとても熱心で、社長さん自ら、グリーン社をあげて「クレナイ」の販売に注力してくれると聞いています。グリーン社さんとブルー社さんの両方をお願いするというのは如何でしょうか。

サファイア：当社としては、ぜひ専属でやらせて頂きたいと考えています。必ず、貴社にご満足頂けるような成果を実現できると思います。ご心配であれば、2年連続で一定量を販売できなかった場合には貴社が解除権を持つという取り決めをすることも構いません。

レッド：販売先はどのように考えているのですか。「クレナイ」は、大衆的なイメージではなく、特別の場所・特別の時に飲むお酒としてのイメージを大切にしたいと

考えています。

サファイア：当社としては、当社の取引先の高級レストランに提供したいと考えており、小売は考えていません。

レッド：分かりました。大変魅力的なご提案で、そのような条件であれば貴社にアービトリア国における専属的販売店になって頂くことを検討したいと思います。

29. サファイアとレッドの上記の面談を受け、2014年11月、レッド社とブルー社との間で、「クレナイ」の専属的販売店契約が締結された。「クレナイ」は1本720ミリリットルで、レッド社のブルー社に対する販売価格は1本30米ドルである。販売店契約は別添9のとおりである。2015年1月から2018年12月にかけては、ネゴ食ブームを受けて、「クレナイ」の販売は順調に伸びた。「クレナイ」の販売量の推移は別添10のとおりである。

30. ネゴランド国のイエロー社（2014年のヒロミ・レッドとサファイアの面談でサファイアが言及したイエロー社である）は、カンパイというビールの製造・販売を行っていた。カンパイはイエロー社が製造・販売している唯一のビールである。2018年9月、レッド社は、イエロー社からカンパイの製造・販売に関する権利を譲り受けた。これは、イエロー社がビール事業ではなく食品や清涼飲料水の事業に注力することとし、イエロー社のビール事業を譲り受けてくれる会社を探していたところ、レッド社がこれに応じたものである。レッド社は、ネゴ酒事業に成功したこともあり、今度はビール事業に進出しても良いと考えていたところ、ネゴランド国でも定評のあるイエロー社がビール事業を譲渡したいと考えているとの情報を得て交渉し、合意に至ったものである。

31. 2014年10月のヒロミ・レッドとの面談の際にサファイアが述べたように、ブルー社はイエロー社の飲料のアービトリア国における専属的販売店をしており、カンパイの専属的販売店契約を含む複数の専属的販売店契約を締結していた。ビール事業のレッド社への譲渡に伴い、カンパイの専属的販売店契約はレッド社に移転された。レッド社に移転されたビールの専属的販売店契約以外の契約については、イエロー社とブルー社との契約に変更はない。レッド社に移転されたもともとの専属的販売店契約は別添11のとおりである。この専属的販売店契約を移転するに際しては、レッド社からブルー社に対して別添12の書類が送付され、ブルー社は承諾のサインをしてレッド社に返送している。この移転に際して、レッド社とブルー社との間で行われたやり取りは別添13のとおりである。

32. 2018年10月にビール事業がレッド社に移転された後、ブルー社は「クレナイ」よりも「カンパイ」の営業に力を入れた。しかし、アービトリア国では、2018年末に他

の複数のメーカーが新たに発売した発泡酒（麦芽の使用割合を抑えつつビールと同じ味わいを実現した酒のこと。アービトリア国の酒税法では、麦芽の使用割合が一定の比率以下だと酒税が低いことから、低価格でビールと同じ感覚を味わえることができる。）が爆発的なヒットとなり、ブルー社においても新たに発泡酒「クリア・ブルー」を発売した（ブルー社はこの計画をレッド社に通知したが、レッド社から特に反応はなかった）。他のメーカーの発泡酒と同様、「クリア・ブルー」も爆発的なヒットとなった。このような発泡酒の爆発的なヒットの結果、2019年の「カンパイ」の売上は伸びなかった。また、「カンパイ」の営業にスタッフを割いたことから、「クレナイ」の販売量についても2018年度を下回った。「カンパイ」の販売量の推移は別添10のとおりである。なお、クレナイ1ケースは48本であり、1ケースを販売することによってブルー社が得られる利益は500米ドルである。また、カンパイ1ケースは100本であり、1ケースを販売することによって得られる利益は400米ドルである。この利益額は、ブルー社がクレナイやカンパイの取扱いを行うようになってから現在に至るまで、変化はない。

33. 2020年になると、アービトリア国で新型コロナウイルスの感染が拡大した。アービトリア国政府は、感染拡大を抑えるために、飲食店（ホテルのレストランも含む）に対して、21時以降の営業をせず、また21時前であってもアルコールの提供をしないよう要請した。要請に応じた飲食店には、規模に応じて1日あたり200米ドルから1000米ドルの補償金が支払われることとなっていたが、要請に応じなかったことに対する法的な制裁はない。アービトリア国政府が、かかる要請をすることにとどめ、飲食店の営業やアルコールの提供を禁止しなかったのは、そのような措置を根拠づける法令が存在しないからである。国内には、刑罰をもって営業やアルコールの提供を禁止したり、国民の外出を禁止したりする法令を制定すべきとの議論もあるが、現在に至るまで、そうした立法はなされていない。他方、ネゴランド国でも新型コロナウイルスの感染拡大はあったが、ネゴランド国政府は早期に極めて厳格なロックダウン措置を取ったり、ワクチン接種を迅速に進めたりした結果、感染が大きく拡大するという事態には至っていない。この要請がなされた直後、ブルー社はレッド社に対して、アービトリア国政府が要請を行った旨を通知するとともに、この要請によって、カンパイやクレナイの売上げが影響を受ける可能性がある、と通知した（その後、同様の要請がなされる都度、ブルー社は同内容の通知をレッド社に対して行った）。

34. アービトリア国では、感染状況が緩和し要請が撤回された時期もあったが、2020年のうち1月から3月、6月から9月、11月から12月はかかる要請がなされた。アービトリア国の飲食店のほとんどは政府の要請に従った。いずれの時期も、要請に従わず、アルコールを提供した店舗は全体のうち約104%である（ブルー社がそれまでクレナイ

やカンパイを販売していた取引先についても、約 10%のみがアルコールの提供を継続した)。この結果、ブルー社の飲食店向けのアルコール飲料の売上は大きく減少した。

35. 政府による要請の結果、飲食店向けのアルコール飲料の売上が低下したことを受けて、2020年6月、ブルー社はレッド社に対して、それまで飲食店向けにしか販売していなかった「クレナイ」を、個人向けに小売店やオンラインで販売することを提案した。しかし、レッド社はこれに応じなかった。この間のレッド社とブルー社とのやり取りは別添14のとおりである。なお、「カンパイ」については、2020年7月から、従来は飲食店向けの販売が5割、個人向け販売が5割であったところ、個人向け販売により積極的に取り組んだことにより、2020年7月からは2019年並みの売上高を上げることが可能になった。

36. 新型コロナウイルスの感染拡大によって、外食産業のみならず、経済全体が停滞する中、ブルー社は「クレナイ」と「カンパイ」の販売に努力したが、「クレナイ」についても「カンパイ」についても、いずれも、2020年の売上高は2019年の売上高を下回ることとなった（カンパイについては、6月以降の売上高は2019年並みとなったが、5月までの不振のため、2020年通年では2019年の売上高を下回った）。

37. 2021年12月、レッド社はブルー社に対して、「クレナイ」と「カンパイ」についての専属的販売店契約を解除する旨の通知を行った。これに対して、ブルー社はレッド社に契約を解除する権利はない旨の反論を行った。この間のレッド社とブルー社とのやり取りは別添15のとおりである。1月のメールのやりとりの後、レッド社とブルー社は交渉を継続したが、合意には至らず、2021年4月以降、レッド社はブルー社からの「クレナイ」「カンパイ」の注文に応じていない。この間、ブルー社は在庫として保有していた「クレナイ」「カンパイ」を販売し、2021年9月末には在庫はいずれもゼロとなった。

37-38. 2021年4月以降、アービトリア国では、ワクチンの接種が進んだこと、医療体制の拡充が進んだことにより感染者の早期治療や重症者の入院治療の体制が整ったこと、アービトリア国政府が経済活動への制約を最小限にするとの方針を示したことによって、アービトリア国における飲食店やホテルの売上は、新型コロナウイルスの感染拡大前の9割くらいまで回復してきている。また、2021年11月の最終週にはアービトリア国で、アービトリア国とネゴランド国の国交樹立100年を祝うネゴランド国フェアが大々的に開催される予定であり、国内の著名ホテルや大手飲食店も参加の予定である。ブルー社は、2021年11月から、このネゴランド国フェアにおいて、「クレナイ」「カンパイ」を大々的に販売することを計画しており、その旨をレッド社

にも伝えていた。2021年11月に、ブルー社がレッド社にこの計画を伝えて、レッド社に対してフェアの際の円滑な商品供給を依頼した際には、レッド社は「了解しました。フェアを楽しみにしています」と答えていた。もし、レッド社がブルー社の注文に応じて、「クレナイ」「カンパイ」をブルー社に売却したならば、このフェアの1週間だけで、「クレナイ」「カンパイ」がそれぞれ1000ケースずつは売れることが確実であると見込まれている。

~~3-8-~~ 39. 2021年105月になると、レッド社は、アービトリア国のグリーン社に対して、「クレナイ」及び「カンパイ」の提供を開始した。ブルー社は、2021年105月、2件の専属的販売店契約が存続していることの確認を求める仲裁手続を申し立てるとともに、仲裁廷に対して、レッド社による「クレナイ」及び「カンパイ」のグリーン社への販売を差止めと、ブルー社の注文に応じて「クレナイ」及び「カンパイ」をブルー社に販売することを求める暫定的措置を求めた。これに対してレッド社は、専属的販売店契約は有効に解除されていること、ビールに関する専属的販売店契約に関する紛争についての有効な仲裁合意はなく仲裁手続の対象とはならないこと、また、暫定的措置は認められるべきではないことを主張している。なお、ネゴランド国にもアービトリア国にも、代理店を保護する特別の法令はあるが、本件におけるブルー社のような販売店を保護する特別の法令や判例法理は存在しない。  
この争いを「カンパイ事件」という。

~~3-9-~~ 40. レッド社とブルー社は、「ブルー・ワン事件」と「カンパイ事件」を併合し、カンパイ事件における仲裁廷の管轄権の有無についての抗弁にはなんらの影響も与えないことを確認した上で、同一の仲裁廷において扱うことに合意した。仲裁廷と当事者の代理人が行った争点整理の結果、「ブルー・ワン事件」「カンパイ事件」の争点は別添16のとおりであることが確認された。11月6日の審理日には、別添16の争点についてレッド社、ブルー社双方の主張を聞くことが予定されている。また、仲裁廷からは、レッド社、ブルー社双方は、10月29日正午までに、各争点についての自己の主張をまとめた準備書面を提出するよう指示があった。なお、準備書面では、主張・立証責任の分配にかかわらず、当然に予想される相手方の反論も踏まえて、自己の主張を行うようにとの指示もなされている。「カンパイ事件」について、ブルー社は、専属的販売店契約が存続していることが確認された場合には、ブルー社の注文に応じて「クレナイ」及び「カンパイ」を販売しなかったことによる損害の賠償を請求する予定であるとしているが、今回の審理の対象とはなっていない。ネゴランド国もアービトリア国も外国仲裁判断の承認及び執行に関する条約（ニューヨーク条約）の締約国である。

## <ラウンド B>

~~4-0-~~ 4 1. レッド社とブルー社は、「ブルー・ワン事件」、「カンパイ事件」の仲裁が申し立てられた後も、ブルー社のセカンド・ラベルやサード・ラベルのワインの取引は継続している。2019年と2020年のセカンド・ラベル、サード・ラベルのワインの取引量は別添4のとおりである。

~~4-1-~~ 4 2. ~~2021~~2020年 4 月以降後半になると、ネゴランド国においてもアービトリア国においても、ワクチンの接種が進んだこと、医療体制の拡充が進んだことにより感染者の早期治療や重症者の入院治療の体制が整ったこと、ネゴランド国政府やアービトリア国政府が経済活動への制約を最小限にするとの方針を示したことによって、飲食店やホテルの売上は、新型コロナウイルスの感染拡大前の9割くらいまで回復してきている。但し、変異株の感染拡大という不安要因はあり、予断は許さない状況である。

~~4-2-~~ 4 3. 「ブルー・ワン」事件のレッド社とブルー社との間の「ブルー・ワン事件」と「カンパイ事件」は、ブルー社がレッド社に対して500,000米ドルを支払うこと、「カンパイ」の専属的販売店契約は解除すること、一方、「クレナイ」の専属的販売店契約は継続することを内容とする和解により決着した。

~~4-3-~~ 4 4. 最近 2020年7月になって、レッド社とブルー社が共同で取り組むことを検討している案件がある。それは、メディトリア国の歴史ある有名ワイナリーであるシャトー・ラデロンシェラブランシュ (Château La Blanche)の経営権に関するものである。メディトリア国はフランスと関係の深い小国であるが、気候に恵まれ、ワイン造りで有名である。ワイン造りについてはフランスのボルドーの法令や慣行を基本的に引き継いでいる（本問題に具体的に記載している事項がボルドーの法令や慣行と違う場合には、その点ではメディトリア国はボルドーの法令や慣行とは異なるということを意味するが、他の点では概ね、ボルドーの法令や慣行と同種の法令や慣行がメディトリア国に存在する）。

~~4-4-~~ 4 5. メディトリア国ではフランスのAOP制度に類似したAOC (Appellation d'Origine Contrôlée) 制度が存在し、ワインを、特定の産地を表示できる上級ワイン、生産地域を表示できるテーブル・ワイン、生産地域の表示のない下級ワインの3種類に区分している。シャトー・ラデロンシェラブランシュが存在するパドック地区は、メディトリア国の現行のAOC制度によれば白ワインでなければパドック産と表記できない地域であり、有名な白ワインが生産されている。メディトリア国にはフランスと同様のシャトーの格付制度が存在するが、シャトー・ラデロンシェラブランシュは第2級

に格付けされている（メディトリア国の第2級のシャトーは、一般に、フランスの第2級のシャトーと同程度の評価を得ている）。

~~45.~~ 46. シャトー・ラデロモンシェラブランシュは、代々、メディトリア国の資産家一族であるコロン家によって保有されてきた。コロン家はシャトー・ラデロモンシェラブランシュを経営するための株式会社を設立しており、コロン家の当主がその100%の株式を保有している。シャトー・ラデロモンシェラブランシュは、かつては、恵まれたテロワール、最先端の製造設備、能力ある醸造家に恵まれ、第1級のシャトーと並ぶような高い評価を得ていたが、1990年に主任醸造家とコロン家の当主が相次いで急逝した。後を継いだ新しいオーナーであるレオン・コロン氏はワイン造りに情熱がなく、また、レオン・コロン氏が連れてきた醸造家の能力も今一つであった。それ以降、優れたテロワールであるにもかかわらずブドウ畑は荒れ、生産設備も老朽化し、シャトー・ラデロモンシェラブランシュのワインの品質は一気に低下した。

~~46.~~ 47. レオン・コロン氏がシャトー・ラデロモンシェラブランシュの経営権を誰か良い人に譲渡したいと考えているという話は、レオン・コロン氏の親友であり、かつ、ヒロミ・レッドとタロー・ブルーの共通の友人でもあるジュン・ホワイトが持ち掛けたものである。ジュン・ホワイトは、国際的に有名なワインの評論家である。3人は2021年9月にオンラインで開催されたワインに関するシンポジウムに参加した。その際に、ヒロミ・レッドとタロー・ブルーの共通の友人であるジュン・ホワイトが二人をワイン談義でもしよと誘い、シンポジウムの合間にオンラインでミーティングをすることになった。その場で、3人の間で以下のようなやりとりがあった。

ホワイト：ところで、私の親友のコロン氏から、シャトー・ラデロモンシェラブランシュの経営権を内々に売却したいが良い人を知らないかと相談を受けたのだが、関心はないですか。諸々の事情で秘密裏に進めたいということで、ワイン業界に詳しい私に相談があったのです。私の考えるところ、異なる専門性を持つお二人が協力してシャトー・ラデロモンシェラブランシュを立て直してくださるのがベストなように思いますが、どちらか一方ということでも構いません。なお、価格は2000万米ドルで一括払いです。この価格はノン・ネゴシアブルです。この価格に合意し、責任を持って経営することを約束してくれるならば、私が責任を持ってコロン氏に繋がります。私が推薦すれば、コロン氏がノーということはありません。

ブルー：それは大変興味深いお話です。シャトー・ラデロモンシェラブランシュの白ワインは大変有名だったのに、最近ではすっかり品質が悪化してしまい、残念に思っていました。当社がお手伝いできるのならば、とても名誉なことだと思います。

レッド：私としても、大変興味深く思います。私も、シャトー・ラデロモンシェラブランシュのことは気になっていました。若い時にワインを勉強しにメディトリア国

に行った際、シャトー・ラズロニシェラブランシュを見学させて頂いたのを覚えています。

ホワイト：そうですか。それは話が早いです。お二人ともシャトー・ラズロニシェラブランシュを御存じで、ご関心があるというならば、あとは、お二人でご相談ください。もし、経営権を購入されるということであれば、遅くとも、年内にお返事を頂ければと思います。

ブルー：分かりました。

レッド：分かりました。ブルーさん、それでは、早速、検討を開始しましょう。

ブルー：そうしましょう。

~~4-7-~~ 48. 以上の会談を踏まえて、ヒロミ・レッドとタロー・ブルーは、早速、具体的な検討を行うため、それぞれの会社の担当者を指名し、担当者同士の協議がなされた。この協議の議事録は別添 17 のとおりである。また、現在のシャトー・ラズロニシェラブランシュの概要は別添 18 のとおりである。なお、ネゴランド国、アービトリア国、メディトリア国の公用語は英語であり、本問題に登場する全ての関係者は英語が母国語である。

~~4-8-~~ 49. この協議を踏まえて、2021 年 11 月 7 日、レッド社とブルー社の間でオンラインでの交渉が行われることとなった。年内にホワイト氏に提案を行うためには、11 月 7 日の交渉で大筋が合意できなければならない。

~~4-9-~~ 50. 11 月 7 日は、議事録に記されたシャトー・ラズロニシェラブランシュの経営権購入に関する基本方針についての 53 点を交渉することになっているが、これに加えて、2022 年以降のブルー・ワンの売買についても、「ブルー・ワン事件」と同様のトラブルが生じないよう、今後の取引に関し、価格や数量の決め方や、ブルー社が一定数のケースを提供する義務を負うかどうか等について、はっきりさせておくように両社の社長から指示があった（この点については、和解ではなんら触れられていない）。11 月 7 日の交渉には、レッド社から副社長、ワイン事業部長、法務部長等が参加し、ブルー社から副社長、ワイン事業部長、法務部長等が参加の予定である。

以 上

## 別添1

### レッド社の概要

設立：1987年

社長：ヒロミ・レッド

事業内容：

・レストラン事業

ネゴランド国内にレストラン150店舗、国外に30店舗を経営。

フランス料理：80店舗

ネゴランド料理：20店舗

イタリア料理：20店舗

多国籍料理：20店舗

アービトリア料理：10店舗

・ホテル事業

ネゴランド国内のリゾート地のホテル：10施設

ネゴランドの首都における大型ホテル：1施設

・飲料事業

ネゴ酒の製造・販売

ネゴ・ビールの製造・販売

・ショップ事業

自社のレストランやホテルで扱っている食材、料理、飲料等の販売：20店舗

## 財務状況

百万米ドル

		2020	2019
売上高	レストラン事業	90	100
	ホテル事業	50	70
	飲料事業	18	20
	ショップ事業	8	10
	合計	166	200
営業利益		3	15
当期純利益		-3	3

\*2020年度は、新型コロナウイルス感染症の影響で、顧客数、顧客単価が減少したことに加え、感染症対策のための様々な経費がかかったことにより、減収減益となった。

別添2

ブルー社の概要

設立：1900年

社長：タロー・ブルー

事業内容：清涼飲料水、ビール、ワインの製造販売

百万米ドル

		2020	2019
売上高	清涼飲料水事業	450	500
	ビール・発泡酒事業	150	200
	ワイン事業	80	100
	合計	680	800
営業利益		20	80
当期純利益		0	60

\*2020年度は、新型コロナウイルス感染症の影響で、飲食店向けの飲料の販売が大きく減少したことに加え、感染症対策のための様々な経費がかかったことにより、減収減益となった。

ヒロミ・レッドの陳述書

2010年にアービトリア国を訪問し、ブルー・ワンを飲んだ時、私は、このワインのポテンシャルに気づきました。そして、なぜ、まだこのワインが注目を集めていないのかを不思議に思いました。将来、ブルー・ワンが5大シャトーと同じ、あるいは、それ以上に評価されるようになることは確実であると信じ、私は、タロー・ブルー氏に対して、毎年、ブルー・ワンを200ケース購入することを申し入れました。

2010年10月、私はブルー社の本社を訪問し、タロー・ブルー氏と面談しました。タロー・ブルー氏によれば、ブルー・ワンの生産量は最大で年間1000ケースであり、ブドウの状況によっては、もっと少ない量しか作れない年もあるとのことでしたが、ブルー・ワンの生産には最先端の科学技術も活用しており、恵まれないヴィンテージであっても、500ケースくらいは「ブルー・ワン」の名に恥じないワインが造れると思う、とのことでした。

私からは、当社にとっては継続的に一定量を提供してもらうことが重要であると申し上げました。価格は、1本80米ドルを考えていましたが、毎年200ケースを提供してもらえるということだったので、1本100米ドルとすることに合意しました。ワインですから、年によって出来不出来がありますが、出来にかかわらず同じ価格で購入することで、レッド社にとってもブルー社にとってもメリットがあると考えました。「ブルー・ワン」を毎年200ケース継続的に購入することについて、特に、契約書のようなものは作成していませんが、ブルー社のメモ用紙に記載された別添のような手書きのメモがありました。面談の際に合意事項をタロー・ブルー氏がメモして、私に渡してくれたものと記憶しています。

その後、実際に、毎年200ケースの「ブルー・ワン」を継続的に購入しています。但し、実際には、各年の出来によって、当社から200ケース以上の購入を申し入れた時であれば、特に出来が良かった年にはブルー社からの申し入れに応じて100米ドル以上の価格で購入した年もあります。これは、基本的な合意をその範囲で個別に修正したものであると考えています。このように年によって数量や価格に多少の違いがあるからといって、毎年200ケースの「ブルー・ワン」を購入するという約束が存在したという事実は、なんら揺るがないものであると考えています。なお、2013年、当社の側の資金的な事情で、当社が今年は100ケースにしたいと伝えたところ、その話を聞いたタロー・ブルー氏から私に、「両社間の合意をきちんと履行して欲しい。当社としても、毎年、200ケースを貴社に提供することを前提に計画を立てており、突然にそのようなことをいわれても困る」とのお話がありました。その頃は、まだ「ブルー・ワン」の名声が確立しているというわけではなかったため、ブルー社さんも苦しい時期だったのかもしれませんが、私は、「分かりました。約束は守ります。」とお返事し、実際に200ケースを購入しました。

今回、ブルー社との間でトラブルが発生していることを大変残念に思います。私としては、

今回のトラブルが少しでも早く解決することを願っています。

<別添メモ>

*Blue, Inc.*

2010年10月

レッド社との「ブルー・ワン」の継続的売買について

- ・毎年 200 ケース
- ・価格 1 本あたり 100 米ドル
- ・2011 年より

タロー・ブルーの陳述書

2010年に、ヒロミ・レッド氏が当社を訪れて、当社との継続的な取引を申し出てくださった時には、大変嬉しく思いました。ちょうど、ネゴランド国への進出を考えていた時期ですし、私自身、ヒロミ・レッド氏の名前は知っていました。当時はまだ、「ブルー・ワン」は国際的に知られていませんでしたが、私は「ブルー・ワン」には自信を持っていました。ヒロミ・レッド氏が認めてくれるのであれば、ネゴランド国において当社のワインが認められることは間違いないと思いました。

ヒロミ・レッド氏は、「ブルー・ワン」を毎年200ケース購入することを申し入れてくれました。当時は、まだ「ブルー・ワン」が世界的に高い評価を得ていない時期でしたが、ヒロミ・レッド氏がこのように「ブルー・ワン」のポテンシャルを認めてくれたことは有難く思いました。当時、レッド社のように一定量を購入したいと申し入れていたところはありませんでした。毎年、200ケースを確実に購入してくれるところが決まっているのであれば、安心して新しい投資ができます。

「ブルー・ワン」に用いるブドウは厳選されたものだけであり、ブルー・ワンの生産量は最大で年間1000ケースです。ブドウの状況によっては、もっと少ない量しか造れない年もありますが、ブルー・ワンの生産には最先端の科学技術も活用しており、恵まれないヴィンテージであっても、500ケースくらいは「ブルー・ワン」の名に恥じないワインが造れると思いましたので、200ケースを1本100米ドルで販売することに合意しました。レッド社さんからは、1本80米ドルではどうでしょうかとの御提案を頂きましたが、それでは安すぎるとして100米ドルとして頂いたことを記憶しています。

「ブルー・ワン」を毎年200ケース継続的に購入することについて、特に、契約書のようなものは作成していません。ヒロミ・レッド氏は、私が書いたメモを持っていると伺いました。確かにそのようなメモをお渡しした記憶があります。ただ、メモはメモに過ぎず、契約書とは違うと思います。私は、法的な契約云々については関知しておらず、面談の後、営業部長に適切に対応するように伝えました。実際には、毎年契約書を作成しているので、契約書が締結されてはじめて当社の法的な義務が発生するというのが当社の理解です。また、毎年200ケース、価格100米ドルという点についても、実際には、レッド社からの申し出によって少し量を増やしたり、当社からの申し出によって価格を上乗せしたりしています。また、数量や価格以外についても毎年の契約書で定めていますので、毎年の契約書を締結するまでは、具体的な法的義務は発生しないものと考えています。

なお、2013年、レッド社さんから、今年は100ケースにしたいとのお話がありました。その際には、私からヒロミ・レッド氏に、「私たちの間の合意をきちんと守って欲しい。当社としても、毎年、200ケースを貴社に提供することを前提に計画を立てており、突然にそ

のようなことをいわれても困る。両社間の信頼関係の問題である。」と申し上げました。ヒロミ・レッド氏は、「分かりました。」とお返事してくださり、レッド社は実際に 200 ケースを購入しました。しかし、これは両社のビジネス上の信頼関係を尊重して欲しいという趣旨で申し上げたものに過ぎず、このような事実があったからといって、当社が継続的に 200 ケースを販売しなければいけないわけではないと考えます。

今回、レッド社との間で今回のようなトラブルが発生していることを大変残念に思います。

別添4

レッド社とブルー社との間の売買状況

	ブルー・ワン		セカンド・ラベル (購入数量)	サード・ラベル (購入数量)
	購入数量	価格 (米ドル/本)		
2011年	200	100	240	350
2012年	200	100	250	350
2013年	205	100	260	400
2014年	210	100	270	400
2015年	200	120	300	500
2016年	220	100	310	500
2017年	200	120	330	500
2018年	200	110	350	500
2019年	200	110	400	550
2020年	100/200	100	400	600

\* 購入数量の数字はケース数である。

\* 2020年のブルー・ワンの売買契約の数量についてはレッド社とブルー社との間に争いがある。

別添5

From: ブルー社

To: レッド社

Date: 2020年9月29日

ReReReReReReRe: 今年のブルー・ワンについて

他のお客様に聞いてみたのですが、どのお客様も注文量を変更する予定はないとのこと  
でした。悪しからずご了承ください。

---

From: レッド社

To: ブルー社

Date: 2020年9月28日

ReReReReReReRe: 今年のブルー・ワンについて

100ケースの契約書に署名して返送しました。なお、当社としては、あくまで貴社は200ケースの納品の義務があるという立場であり、100ケースの契約書を締結したからといって、貴社の義務は100ケースに限定されるという貴社の主張を受け入れたわけではないので、ご了解ください。

5大シャトーについてのお申し出は有難いのですが、ブルー・ワンと5大シャトーのワインは別のものですので、5大シャトーのワインで代替することはできません。

---

From: ブルー社

To: レッド社

Date: 2020年9月26日

ReReReReReRe: 今年のブルー・ワンについて

100ケースの契約書をお送りするので署名してご返送ください。

なお、残りの100ケースについては、他のお客様に聞いてみたいと思いますが、あまり期待しないでください。なお、他のお客様のために確保していた5大シャトーのセカンド・ラベルのワイン100ケースについて、急にキャンセルがあったので、この100ケースのワインを代わりにお届けすることは可能です。ペーカー・ポイントは今年のブルー・ワ

ンより上で、価格もブルー・ワンの 1.5 倍くらいするものばかりですが、ご希望であれば、1 本 100 米ドルでお届けすることは可能です。

---

From: レッド社  
To: ブルー社  
Date: 2020 年 9 月 24 日  
ReReReRe: 本年のブルー・ワンについて

当社としては、貴社に 200 ケースを納品する義務があるという立場ですが、100 ケースについての出荷が遅れるのは良くないので、まずは、100 ケースについて売買契約を締結したいと思います。

残りの 100 ケースについては、貴社の方でうまく調整して頂き、当社に 200 ケースを引き渡すようにしてください。

---

From: ブルー社  
To: レッド社  
Date: 2020 年 9 月 22 日  
ReReReRe: 本年のブルー・ワンについて

今年是不作であったわけではありません。今年も 1000 ケースを出荷の予定ですが、御案内のとおり、「ブルー・ワン」の人气が急上昇しており、既に 900 ケースについては買い手が決まってしまいました。当社が大変お世話になっているお客様から、幾ら出しても買いたいといったお声もあり、あっという間に 900 ケースが売れてしまいました。実は、残りの 100 ケースについても、ちょうど、貴社と同じタイミングで、1 本 300 米ドルで売って欲しいという購入希望があったのですが、貴社とのお付き合いを考え、値段は度外視し、100 ケースは貴社にお売りしたいと思います。

---

From: レッド社  
To: ブルー社  
Date: 2020 年 9 月 20 日  
ReReRe: 本年のブルー・ワンについて

御連絡有難うございました。

今年は 100 ケースだけと伺い、驚いています。不作で生産量が激減するのでしょうか。  
貴社と当社の間では、毎年、200 ケースの取引を行うことが合意されており、貴社は当社にブルー・ワン 200 ケースを納品する義務があります。  
今年も 200 ケースを納品して下さるようお願い致します。

---

From：ブルー社  
To: レッド社  
Date: 2020 年 9 月 18 日  
ReRe: 本年のブルー・ワンについて

御連絡有難うございました。  
今年もご注文を頂き有難うございます。  
残念ながら、今年は在庫が限られており、貴社にお届けできるのは 100 ケースだけとなります。その他の点は、例年どおりで結構です。  
どうぞ宜しくお願い致します。

---

From:レッド社  
To:ブルー社  
Date: 2020 年 9 月 15 日  
Re: 本年のブルー・ワンについて

いつもお世話になっております。  
少しご連絡が遅くなりましたが、今年も例年同様、ブルー・ワン 200 ケースを 1 本 100 米ドルで購入したいと思います。例年と同じ契約書にサインしてお送りしますので、宜しくお願いします。

別添 6

## Sales Contract

On the principle of equality and mutual benefit, the Seller and the Buyer have confirmed this contract in accordance with the terms and conditions stipulated below:

### 1. Products:

The Seller agrees to sell, and the Buyer agrees to buy the following Products:

- 100 cases of Blue One.
- Country of Origin and Manufacturers : Abu-Valley, Arbitria, Blue, Inc.

### 2. Terms of delivery: FOB (INCOTERMS®2020)

3. Shipping date : October 15, 2020

4. Port of Departure : Abu-Abu Port

5. Port of Destination : Negoland Port

6. Price and Payment: The Buyer shall pay US\$~~1200~~1,200,000 to the Seller. The Buyer shall make payment to the bank account designated by the Seller by October 10, 2020.

. . .

### 9. Claims:

Within 15 days upon the arrival of the Products at the port of destination, if found the quality, specification, quantity, packing, food security or hygiene are not in conformity with the contract, apart from requiring the shipping company and insurance company to take part of the responsibility, the Buyer has the right to lodge claims against the Seller. The Seller should respond no later than 15 days after receiving the claim.

### 10. Force majeure

Neither party shall be responsible for any failure to fulfill its obligations hereunder due to causes beyond its reasonable control, including without limitation acts or omissions of government or military authority, acts of God, shortages of materials, transportation delays, fires, floods, diseases, labor disturbances, riots, or wars provided that it gives prompt notice to the other of its invocation of this provision and make diligent efforts to resume its performance despite such force majeure.

#### 11. Dispute Resolution Rules

All disputes in connection with this contract or the execution thereof shall be settled in a friendly manner through negotiations. In case no settlement can be reached, the case may then be submitted for arbitration in Japan in accordance with the UNCITRAL Arbitration Rules.

#### 12. Governing Laws

This contract will be governed by the latest version of the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts.

September 26, 2020

Seller

Buyer

Blue Inc.

Red Corp.

別添7

From: レッド社  
To: ブルー社  
Date: 2020年10月5日  
ReReRe: ブルー・ワンの出荷について

早速ご対応を頂き有難うございます。  
承知しました。費用については、支払手続を行いました。  
どうぞ宜しくお願い致します。

---

From: ブルー社  
To: レッド社  
Date: 2020年10月3日  
ReRe: ブルー・ワンの出荷について

ご連絡有難うございました。承知しました。  
10月7日のアービトリア航空の200便でお送りするように手配をしました。航空便に切り替えたことによる費用の請求書を添付しましたので、お支払いください。  
宜しくお願いします。

---

From: レッド社  
To: ブルー社  
Date: 2020年10月1日  
Re: ブルー・ワンの出荷について

お世話になっております。  
ブルー・ワン100ケースの出荷についてですが、例年に比べて時期が遅れているため、航空便で送って頂けますでしょうか。コストやリスクは全て当社の方で負担しますので、飛行機は貴社で手配して頂けますでしょうか。  
宜しくお願いします。

別添 8

From: レッド社  
To: ブルー社  
Date: 2020 年 10 月 11 日  
ReReReRe: ブルー・ワンについて

御連絡有難うございました。

100 ケースが全て駄目になってしまったというのは大変残念なことです。

当社としては、危険は当社に移転しておらず、貴社は依然として当社に対して 100 ケースを引き渡す義務を負っていると考えています。従って、他の買い手への納期は来週ということで、当社に対する履行期の方が早いので、在庫として保有している 100 ケースを直ちに当社にお送りください。また、貴社は当社に毎年 200 ケースを販売する義務を負っていますので、9 月 26 日付の契約に基づくものに加えて 100 ケース、合計で 200 ケースを直ちに当社にお送りください。

なお、5 大シャトーのセカンド・ラベル 100 ケースについては、私たちが 5 大シャトーのワインを扱ったことがあります、その魅力は十分に理解しているので、有難いお申し出なのですが、ブルー・ワンと 5 大シャトーのワインは別のもので、5 大シャトーのワインで代替することは了承できません。

---

From: ブルー社  
To: レッド社  
Date: 2020 年 10 月 9 日  
ReReRe: ブルー・ワンについて

当社の方では本件のような事態をカバーする保険には入っていません。なお、当社が運送人に引渡した時点で、危険は貴社に移転していますので、当社として果たすべき責任は果たしていると考えています。

当社が保有しているブルー・ワンはあと 200 ケースだけですが、これは、来週、他の買い手に出荷する予定ですので、貴社にお届けすることはできません。なお、9 月のやりとりの際にも申し上げたのですが、当社が国内の顧客のために確保していた 5 大シャトーのセカンド・ラベル 100 ケースであれば、1 本 100 米ドルでお届けすることはできます。このセカンド・ラベルは評価が高く、ブルー・ワンと同等以上の価格で売れると思います。

---

From: レッド社  
To: ブルー社  
Date: 2020年10月8日  
ReRe: ブルー・ワンについて

御連絡有難うございました。

ブルー・ワンのことは大変困った事態です。今回のような事態に備えた保険には入っていますでしょうか（当社は入っていません）。貴社の他の在庫を至急送って頂くことは可能でしょうか。

---

From: ブルー社  
To: レッド社  
Date: 2020年10月8日  
Re: ブルー・ワンについて

大変残念な御連絡です。

昨日、当社は、ブルー・ワン 100 ケースが入ったコンテナをフォワーダーに引き渡しました。フォワーダーは 10 月 7 日に航空運送人にコンテナを引き渡したのですが、10 月 7 日に航空運送人がコンテナを受領してから飛行機に積み込むまでの間に、空港付近において観測史上最大の雷雲が発生し、このコンテナが置かれていた保税区域に落雷があつて火災が発生し、コンテナは焼失してしまいました。

このため、ブルー・ワン 100 ケースをお届けすることは不可能になりましたので、取り急ぎお伝えします。

別添 9

### Exclusive Distributorship Agreement

This Agreement made and entered into on November 1, 2014, by and between Red Corp., a corporation duly organized and existing under the laws of Negoland (hereinafter called Seller);

and

Blue Inc., a company duly organized and existing under the laws of Arbitria (hereinafter called Distributor).

#### Article 1. Appointment

During the effective period of this Agreement, Seller hereby appoints Distributor as its exclusive distributor and Distributor accepts and assumes such appointment.

#### Article 2. Privity

The relationship hereby established between Seller and Distributor during the effective period of this Agreement shall be solely that of a seller and a distributor and Distributor has no authority to assume or create any obligation in the name of or of any kind on behalf of Seller.

#### Article 3. Territory

The territory covered under this Agreement shall be expressly combined to entire territory of Arbitria (hereinafter called Territory).

#### Article 4. Products

The products covered under this agreement shall be expressly confined to "Kurenai", Nego-liquor produced by Seller (hereinafter called Product).

#### Article 5. Orders

(1) During the term of this Agreement, Distributor shall from time to time place orders for Products with Seller (each an "Order").

(2) Once an Order is placed by Distributor, Seller shall use its commercially reasonable efforts to fill such Order as promptly as practical in accordance with the terms of such Order.

(3) Once Seller receives the Order from Distributor, Seller shall send the acknowledgement notice to Distributor promptly.

. . .

Article 8. Sales to Individuals

Distributor understands that it is the policy of Seller that Products will be served only at restaurants, hotels and stores of Seller. Distributor is authorized to sell Products only to restaurants or hotels in the Territory and shall not sell any individuals directly or indirectly.

Article 9. Minimum Sales

Distributor shall sell at least 10,000 cases of Products to its customers in each calendar year during the effective period of this Agreement and its extension thereof, if any.

Article 10. Individual Contract

Each individual contract to be made under this Agreement shall be subject to this Agreement but such contract shall be concluded and carried out by Seller's sale note or confirmation which shall set forth the terms, conditions, rights and obligations of the parties hereto arising from or in relation to or in connection with such contract except those stipulated in this Agreement.

Article 11. Payment

Payment by remittance by telegraphic transfer through bank. Payment shall be received by Seller 7 days prior to shipment effect.

Article 12. Information and Report

Both Seller and Distributor shall periodically and/or on the request of either party furnish information and market reports to each other to promote the sale of Products as much as possible. Distributor shall give Seller such reports as inventory, market conditions and other activities of Distributor.

Article 13. Sales Promotion

Distributor shall diligently and adequately advertise and promote the sale of Products throughout Territory. Seller shall furnish with or without charge to Distributor reasonable quantity of advertising literatures, catalogues, leaflets, folders etc.

Representatives of Seller may periodically visit Distributor and advise Distributor in methods and means best suited to promote the sale of Products throughout Territory.

. . .

#### Article 15. Duration

This Agreement shall become effective on January 1, 2015 and shall remain effective for a period of five (5) years. This Agreement shall thereafter be automatically extended for successive three (3) year renewal terms, unless either party gives the other a notice of termination in writing at least three (3) months prior to the expiration of the original term or any such renewal term of this Agreement.

#### Article 16. Termination

Notwithstanding anything to the contrary contained herein, including Article 15 above, Seller may terminate this Agreement at any time, without prejudice to any other rights Seller may have hereunder or by law, if –

- (1) Distributor fails to pay any money due hereunder or under any sales contract for Products;
- (2) Distributor fails to perform any other obligations hereunder or under any sales contract for Products and does not cure such failure within fourteen (14) days of a notice by Seller stating such failure;
- (3) proceedings in insolvency or bankruptcy or winding up or any other similar proceedings are instituted by or against Distributor;
- (4) Distributor fails to meet the minimum sales as specified Article 9 of this Agreement for the consecutive two years; or
- (5) there is a change in the control or management of Distributor which is not acceptable to Seller.

Upon any such termination of this Agreement, Seller may cancel any or all undelivered sales contract(s) for Products concluded between Seller and Distributor hereunder. Distributor waives any claim for compensation or damages in connection with such cancellation of undelivered sales contract(s) for Products.

#### 17. No Compensation for Termination

Seller shall not be liable to Distributor under any circumstances, because of the termination of or refusal to renew this Agreement, for any compensation, reimbursement or damages including, without limitation, those on the account of the loss of prospective profit on anticipated sales or on account of expenditures, investments, leases or any type of commitments made in connection with the business of Distributor in any manner whatsoever. Distributor hereby expressly waives, to the full extent permitted by applicable law, the right

to recover, and agrees not to seek to recover, any damages on account of incidental, consequential or special losses and damages.

Article 18. Force Majeure

The parties agree that the other party shall not be liable for any losses, damages, including consequential damages, delays or failures to perform in whole or in part resulting from causes beyond the control of either party including, but not limited to, acts of God, fires, strikes, insurrections, riots, embargoes, delays in transportation, inability to obtain supplies, or requirements or regulations of any government or other civil or military authority.

. . .

Article 21. Governing Law & Arbitration

This Agreement shall be governed and interpreted by the latest version of the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts. In case that any dispute or controversy arises out of or in relation to this Agreement between both parties shall be settled amicably but, in case of failure, these disputes or controversies shall be finally settled in Tokyo by arbitration in accordance with UNCITRAL Arbitration Rules where the award shall be final and binding upon the parties hereto.

Article 22. Entire Agreement

This Agreement constitutes the entire and only agreement between the parties hereto and supersedes all previous negotiations, agreements, commitments relating to the sale of Products and shall not be released, discharged, changed or modified in any manner, except by instruments signed by duly authorized officer or representative of each of the parties hereto.

Red Corp.

Blue Inc.

---

---

別添 10

「クレナイ」と「カンパイ」の購入・販売実績

ケース数

	クレナイ		カンパイ	
	購入	販売	購入	販売
2015	11,000	10,000		
2016	12,000	12,000		
2017	13,000	13,000	8,000	5,000
2018	14,000	14,000	10,000	12,000
2019	11,000	9,000	14,000	12,000
2020	8,000	7,000	11,000	11,000

\* 「購入」は販売店契約に従い、販売店がメーカーから購入した数、「販売」は「購入」した商品を販売店が実施に顧客に対して販売した数量である。

\* 前年に購入しながら販売しなかったものは、翌年に販売されている。クレナイの賞味期限は9か月程度、カンパイの賞味期限は6か月程度である。

\*2021年1月から3月の間、ブルー社はクレナイ4,000ケースを購入し、3,000ケースを販売した。また、ブルー社はレッド社からカンパイ6,000ケースを購入し、4,000ケースを販売した。

\*2021年4月から9月の間、ブルー社はクレナイ5,000ケースを販売し、在庫はゼロとなった。また、ブルー社はカンパイ5,000ケースを販売し、在庫はゼロとなった。

\*2021年4月以降、ブルー社はレッド社に対して、毎月、クレナイ1,000ケース、カンパイ1,500ケースの注文を行っているが、レッド社は注文に応じていない。

## EXCLUSIVE DISTRIBUTION AGREEMENT

This Exclusive Distribution Agreement (hereinafter the “Agreement”) is made effective as of March 1 2017, between Yellow Corporation (hereinafter the “Supplier”) and Blue Inc. (hereinafter the “Distributor”), hereinafter referred to individually as a “Party” and collectively as “the Parties”.

### 1. Definitions

In this Agreement, the following terms shall have the following respective meanings:

- (a) “Effective Date” means the date first written above.
- (b) “Product” means “Kanpai” beer produced by Supplier.
- (c) “Term” means the period commencing on the Effective Date and terminating as set forth in Article 10 hereof.
- (d) “Territory” means Arbitria.

### 2. Grant of Right to Distribute

- (a) Appointment. Subject to the terms and conditions of this Agreement, Supplier hereby appoints the Distributor as its exclusive distributor of the Products within the Territory, and the Distributor hereby accepts such appointment.
- (b) Restrictions on Distributor’s Activities. Distributor shall not: i) establish a warehouse or sales office for the Products outside the Territory, ii) engage in any promotional activities relating to the Product directed primarily to customers outside the Territory, iii) solicit orders for Product from any prospective customer located outside the Territory, or iv) make any changes to the Product or their packaging without the prior written consent of Supplier.

### 3. Orders

- (a) During the term of this Agreement, Distributor shall from time to time place orders for Products with Supplier (each an “Order”).
- (b) Once an Order is placed by Distributor, Supplier shall use its commercially reasonable efforts to fill such Order as promptly as practical in accordance with the terms of such Order.
- (c) Once Seller receives the Order from Distributor, Supplier shall send the acknowledgement notice to Distributor promptly.

• • •

5. Payment

Payment by remittance by telegraphic transfer through bank. Payment shall be received by Seller 7 days prior to shipment effect.

6. Information and Report

Both Supplier and Distributor shall periodically and/or on the request of either party furnish information and market reports to each other to promote the sale of Products as much as possible. Distributor shall give Supplier~~Seller~~ such reports as inventory, market conditions and other activities of Distributor.

. . .

9. Minimum Purchase

(a) Distributor shall purchase a sufficient amount of Products in each calendar year from Supplier so as to meet or exceed the minimum purchase requirements set forth below, provided; however, that purchases of Products in excess of the minimum purchase requirement set forth below for any period shall be credited towards the minimum purchase requirements set forth below for the subsequent period.

Year	Minimum number of Cases
2017	5,000
2018	12,000
2019	15,000
2020	16,000
2021	17,000

(b) Failure to meet such minimum requirements shall constitute the Material Breach of this Agreement for the purposes of Section 10 (Term and Termination) thereof; provided, however, that in lieu of terminating this Agreement pursuant to such section based on such breach, Supplier~~Seller~~ may instead elect in its sole discretion to change the exclusive rights granted to Distributor hereof to non-exclusive rights, in which case Supplier~~Seller~~ shall then have the right to appoint additional non-exclusive distributors in the Territory or to sell the Products itself in the Territory, either directly (including without limitation with the assistance of sales representatives) or through one or more of its affiliates.

## 10. Term and Termination

(a) This Agreement shall commence on the Effective Date and shall, unless earlier terminated pursuant to Article 10 (b), continue for a term of five (5) years following the Effective Date (the “Initial Term”). Upon expiration of the Initial Term and each Renewal Term thereafter, this Agreement will be automatically renewed for an additional three (3) year term (the “Renewal Term”) unless terminated by either Party upon thirty (30) calendar days written notice to the other Party prior to the expiration of the Initial Term or any Renewal Term.

(b) Termination for Material Breach. This Agreement may be terminated by either Party by giving ten (10) calendar days written notice of such termination to the other Party in the event of the Material Breach by the other Party. “Material breach” shall include: (i) any violation of the terms of Articles 2 (b), (ii) any other breach that a Party has failed to cure within ten (10) calendar days after receipt of written notice by the other Party, (iii) Distributor’s failure to meet the minimum annual purchase quantities agreed for two (2) consecutive years, (iv) an act of gross negligence or willful misconduct of a Party, or (v) the insolvency, liquidation or bankruptcy of a Party.

(c) No Compensation. In the event of expiration or termination of this Agreement pursuant to any of Articles 10(a) or (b) above, Supplier shall not have any obligation to Distributor, or to any employee of Distributor, for compensation or for damages of any kind, whether on account of the loss by Distributor or such employee of present or prospective sales.

. . .

## 15. Governing Law and Dispute Resolution

(a) This Agreement shall be governed and interpreted by the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (2016).

(b) In case that any dispute or controversy arises out of or in relation to this Agreement between both parties, these disputes or controversies shall be solved based on the rules on dispute resolution in the General Business Agreement between the parties

## 16. Entire Agreement

This Agreement constitutes the entire agreement of the Parties on the subject hereof and supersedes all prior understandings and instruments on such subject.

## 17. Force majeure

No party will be held responsible to the other party nor be deemed to be in default under, or in breach of any provision of, this Agreement for failure or delay in performing any

obligation of this Agreement when such failure or delay is due to force majeure, and without the fault or negligence of the party so failing or delaying. For purposes of this Agreement, force majeure means a cause beyond the reasonable control of a party, which may include acts of God; acts, regulations, or laws of any government; war; terrorism; civil commotion; fire, flood, earthquake, tornado, tsunami, explosion or storm; pandemic; epidemic and failure of public utilities or common carriers. In such event the party so failing or delaying will immediately notify the other party of such inability and of the period for which such inability is expected to continue.

Yellow Corporation

---

Blue Inc.

---

---

\*イエロー社とブルー社との間の General Business Agreement は、イエロー社とブルー社との間の様々な商取引契約に共通する条項について合意したものである。そこでは、紛争解決に関する規定として、以下の規定が置かれている。なお、以下の紛争解決に関する規定以外に、本問題との関係で考慮すべき規定はない。

#### Dispute Resolution

Any disputes or controversies on business between Yellow Corporation and Blue Inc. shall be settled amicably but, in case of failure, these disputes or controversies shall be finally settled by arbitration.

ASSIGNMENT OF CONTRACT

This Assignment of Contract (the “Assignment”) is effective as of September 15, 2018 (the “Effective Date”) by and between Yellow Corporation, a corporation organized and existing under the laws of Negoland (“Assignor”) and Red Corp., a corporation organized and existing under the laws of Negoland (“Assignee”). The above-referenced parties may be collectively referred to herein as the “Parties.”

WHEREAS, Assignor and Blue Inc. (“Blue”) are parties in the Exclusive Distributorship Agreement (“Contract”) dated March ~~14~~<sup>15</sup>, 2017 between the Assignor and Blue; and

WHEREAS, Assignor desires to assign and Assignee desires to receive by assignment all of Assignor’s rights and obligations under the Contract;

NOW, THEREFORE, in consideration of the mutual covenants and agreements hereinafter set forth and for other good and valuable consideration, the receipt and sufficiency of which are hereby acknowledged, the Parties hereto agree as follows:

1. ASSIGNMENT: Assignor hereby assigns to Assignee all of its interests, rights and title held by Assignor in and to the Contract.

2. ASSUMPTION OF OBLIGATIONS: Assignee acknowledges the receipt of a copy of the Contract. As of the date of this Assignment, Assignee hereby assumes all of Assignor’s interests, rights, duties and obligations remaining in the Contract. As of the date of this Assignment, Assignee agrees to comply with all the terms, make all payments, and perform all conditions and covenants in the Contract as if Assignee were an original party therein.

3. ASSIGNOR’S REPRESENTATIONS: Assignor warrants that the Contract is in full force and effect and fully assignable or may be assigned with consent of Blue. Assignor further warrants that the contract rights transferred in this Assignment are free of lien, encumbrance or adverse claim.

4. BINDING EFFECT: The covenants and conditions contained in the Assignment shall apply to and bind the Parties and their heirs, legal representatives, successors and permitted assigns.

5. GOVERNING LAW AND DISPUTE RESOLUTION: This Agreement shall be governed and interpreted by the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (2016). In case that any dispute or controversy arises out of or in relation to this Agreement between both parties shall be settled amicably but, in case of failure, these disputes or controversies shall be finally settled in Tokyo by arbitration in accordance with UNCITRAL Arbitration Rules where the award shall be final binding upon the parties hereto.

IN WITNESS WHEREOF, the authorized representatives of the Parties have caused this Assignment to be executed effective as of the Effective Date.

Yellow Corporation

---

Red Corp.

---

CONSENT of Blue:

The undersigned hereby consents to the foregoing Assignment and releases Assignor from its obligations and liabilities arising under the Contract and accepts Assignee as a party to the Contract in place of the Assignor.

Blue Inc.

---

別添 13

From: ブルー社  
To: レッド社  
Date: 2018年7月26日  
ReReReRe: イエロー社からの事業の譲受について

御連絡有難うございました。

承知しました。当社として、2019年末までは、「カンパイ」の売上高アップに最大限注力したいと思います。また、CMについては、貴社がそのようなご方針であれば、差し当たり、行わないこととしたいと思います。

---

From: レッド社  
To: ブルー社  
Date: 2018年7月24日  
ReReRe: イエロー社からの事業の譲受について

御連絡有難うございました。また、譲渡の承諾をして頂き有難うございます。

CMについては、貴社が貴社の負担でして頂けるのであれば、ぜひお願いしたいと思います。当社としては、2019年末までは、「クレナイ」よりも「カンパイ」の方に力を入れて頂きたいと思います。幸い、「クレナイ」の売れ行きは好調なので、今は、「クレナイ」よりも「カンパイ」に注力をお願いします。

---

From: ブルー社  
To: レッド社  
Date: 2018年7月20日  
ReRe: イエロー社からの事業の譲受について

御連絡有難うございました。

イエロー社から引き継がれたビール事業がうまく行くよう、当社としても最大限の御協力をさせて頂きたいと思います。譲渡契約書に承諾の署名をしたものを添付しましたのでご査収ください。

当社としては、「カンパイ」は優れた商品であり、必ず、アービトリアの人にも気に入っ

て頂けると考えています。しかし、2018年の1月から6月までの販売量が5000ケースにとどまっており、このままでは目標の達成は難しい状況です。これは、競合他社がCMに大変力を入れているのに対して、まだ知名度が今一步であるためだと思います。これを機に、より一層、販売体制を強化し、売上増加に努めて行きたいと思います。

当社としても、「カンパイ」の大々的なCMを打つことを検討しても良いと思いますが、その費用について協力して頂けますでしょうか。

---

From: レッド社

To: ブルー社

Date: 2018年7月15日

Re: イエロー社からの事業の譲受について

お世話になっております。

今般、当社は、イエロー社から同社のビール事業を譲り受けることとなりました。当社としては、より多くのお客様のニーズにより良く応じることができるようにするため、ビール事業に進出することを検討していたところ、ネゴランド国でも定評のあるイエロー社がビール事業を譲渡したいと考えているとの情報を得て、これに応じることとしたものです。

イエロー社は貴社との間で、アービトリア国における専属的販売店契約を締結していますが、この契約は継続したいと思います。但し、現状、「カンパイ」の売上状況は芳しくないと理解しています。当社としては、今回のイエロー社のビール事業を軌道に乗せるためにも、ここ1、2年で「カンパイ」の売上高を伸ばすことが重要であると考えています。お蔭様で、「クレナイ」については順調に推移していますので、「クレナイ」同様に、ぜひ「カンパイ」の売上高アップにも力を入れて頂きたいと思います。

譲渡に関する契約書を添付しましたので、ご承諾頂ければと思います。宜しく願います。

別添 14

From: ブルー社

To: レッド社

Date: 2020 年 6 月 14 日

ReReRe: クレナイとカンパイの販売方針について

御連絡有難うございました。

貴社の方針について承知しました。なお、最近ではコロナのせいで、クレナイもカンパイも売れ行きが落ち、倉庫に在庫が溜まって、当社の倉庫にスペースがなくなってきました。賞味期限の問題もあり、在庫をあまり抱えるのは適切ではないので、発注量を抑えたいと思います。

---

From: レッド社

To: ブルー社

Date: 2020 年 6 月 10 日

ReRe: クレナイとカンパイの販売方針について

ご連絡有難うございました。

貴社からの御提案について検討しました。カンパイに関する御提案については、当社もぜひそうして頂きたいと思えます。一方で、クレナイについては、商品のブランド・イメージを維持するためにレストラン、ホテル、当社のネゴランド国内の直営ショップのみで販売するという方針に変更はありません。

---

From: ブルー社

To: レッド社

Date: 2020 年 6 月 1 日

Re: クレナイとカンパイの販売方針について

お世話になっております。御案内のとおり、我が国では新型コロナウイルスの感染が拡大しており、アービトリア国政府は、感染拡大を抑えるために、飲食店に対して、21 時以降の営業を行わないこと、そして、21 時前であってもアルコールの提供を行わないことを要請しました。ほとんどの飲食店はこの要請に従っているため、「クレナイ」及び「カンパイ」の飲食店向けの売上は大幅に減少しています。一方で、自宅でアルコールを飲む人は従来と

変わりませんので、対応策として、以下の2点に同意して頂きたいと思います。

①これまで個人向け販売を行ってこなかった「クレナイ」を個人向けに小売店やオンラインで販売すること

②「カンパイ」については、これまで、飲食店向け販売を5割、個人向け販売を5割としていましたが、今後は、個人向けの販売をさらに増強し、8割を個人向けの販売として、当社のオンライン・サイトで積極的に販売すること

別添 15

From: レッド社  
To: ブルー社  
Date: 2021 年 ~~12~~月 18 日  
ReReRe: 販売店契約の解除について

御連絡有難うございました。

貴社の御連絡を頂き、顧問弁護士や経営陣とも再度協議しましたが、販売店契約の解除は法的に問題ないものと考えております。当社としては、2 件の販売店契約を 3 月末日をもって解除し、4 月以降の貴社からの注文は受け付けません。但し、貴社がお持ちの在庫については、9 月までの間、販売することを認めます。10 月以降は、当社は新しい専属的販売店であるグリーン社に対する販売を開始します。9 月までに販売できなかった在庫は処分してください。

悪しからずご了承ください。

---

From: ブルー社  
To: レッド社  
Date: 2021 年 ~~12~~月 15 日  
ReRe: 販売店契約の解除について

御連絡有難うございました。

当社としては、「クレナイ」が最低販売量に達しなかったのは、2019 年に貴社の指示に従って、「カンパイ」の販売を優先したこと、及び 2020 年に新型コロナウイルスのパンデミックという不可抗力があったこと、加えて、不可抗力を打開するために個人向け販売を開始するという提案についても貴社が拒否したことが理由であって、これらの理由のために最低販売量に達しなかったからといって、販売店契約を解除することは許されないと考えています。

また、「カンパイ」が 2020 年に最低購入量に達しなかったのも、パンデミックによるものです。

なお、グリーン社さんを新たに専属的販売店にされるとのことですが、グリーン社さんが提示されたような取引条件は、当社でも十分に実現可能だと考えています。

---

From: レッド社

To: ブルー社

Date: 2021年 ~~12~~月 10日

Re: 販売店契約の解除について

お世話になっております。

大変残念なことではありますが、2019年、2020年の「クレナイ」の販売量、「カンパイ」の購入量は、それぞれの契約で定められた最低販売量、最低購入量に到達しませんでした。このため、当社は、「クレナイ」の販売店契約 16 条 (4)、「カンパイ」の販売店契約 10 条 (bc)(iii)により、両販売店契約を解除します。

なお、当社は、両商品について、新たにグリーン社をアービトリア国の専属的販売店として選任することを決定しております。グリーン社からは、貴社の従来とのお取引よりもより 2 割以上高い価格で購入して頂けることとなっております。このため、当社としては、契約期間満了時にはグリーン社に切り替えることを検討していましたが、今回、最低販売量、最低購入量を満たさないという事情が発生しましたので、少し時期は早くなりましたが、契約を終了させて頂くこととしました。貴社とのワインの取引は引き続き継続していきたいと考えておりますが、「クレナイ」「カンパイ」については、このようにするのが両社のためだと思っております。

悪しからずご了承ください。

## 別添 16

### 1. ブルー・ワン事件

レッド社の請求：ブルー社はレッド社に対して、2,016,000~~1,896,000~~米ドルを支払え。

争点1：ブルー社はレッド社に対して、ブルー・ワン 200 ケースを引き渡す法的義務を負っていたか。

争点2：ブルー社は、ブルー・ワン 100 ケースに関する 2019 年 9 月 ~~26~~15 日付売買契約に関して債務不履行責任を負うか。

争点3：ブルー・ワン 200 ケース、あるいは、100 ケースについてのブルー社の債務不履行責任が認められる場合、それぞれ、レッド社に対して支払うべき額は幾らか。

注：レッド社が主張する請求額の根拠は以下の (ア) と (イ) の合計額とおおりである。なお、ブルー・ワンがレッド社に引き渡されていたならば、全量が販売され、①②の利益をレッド社が得たであろうことは争いがない。

(ア) 2021 年 9 月 26 日付契約に基づき支払済の代金額 120,000 米ドル

(イ) —ブルー・ワンの販売に係る逸失利益 1,896,000 米ドル

①レストラン・ホテル販売分 1,000 米ドル×140 ケース×12 本=1,680,000 米ドル

②ショップ販売分 300 米ドル×60 ケース×12 本=216,000 米ドル

注：レッド社は、100 ケースのみについての債務不履行が認められる場合の逸失利益（上記の (イ)）は、1,200,000 米ドル（1,000 米ドル×100 ケース×12 本）であると主張している。

### 2. カンパイ事件

ブルー社の請求：レッド社とブルー社との間で締結されたクレナイの専属的販売店契約及びカンパイの専属的販売店契約が存続していることの確認を求める。

ブルー社の暫定的措置を求めるとの申立て：レッド社がグリーン社に対してクレナイ、カンパイを販売することの停止を求める。

争点1 レッド社は、ブルー社との間のクレナイの専属的販売店契約及びカンパイの専属的販売店契約を有効に解除することができるか。

争点2 ブルー社が求めた暫定的措置は認められるべきか。

争点3 「カンパイ」の専属的販売店契約に関する紛争について、仲裁廷は権限を有するか（なお、レッド社は、仮にカンパイに関する紛争を仲裁により解決する旨の合意があると認められた場合、現在の仲裁廷が事案を扱うことについて異議を述べていない）。

注：仮に、レッド社がブルー社から提案された5大シャトーのセカンド・ラベルを販売していたならば、ブルー・ワンを販売した場合と同額の利益を得ることができたことについて争いはない。

議事録

日時：2021 年 10 月 10 日

出席者：レッド社：経営企画部次長、ワイン事業部次長、法務部副部長

ブルー社：国際事業部次長、ワイン事業部次長、法務部副部長

1. 冒頭、両社の社長から受けた説明内容についての確認を行った。

・メディトリア国の 2 級シャトーであるシャトー・ラブランシュラズランシェが秘密裏に経営権の購入者を探している。

・価格は 2000 万米ドルの一括払い。この点はノン・ネゴシヤブル。

・2 社で協力して提案（但し、一社での購入は妨げられているわけではない）。

・提案期限は年内

・シャトー・ラブランシュラズランシェの概要は、別添 18 のとおり。

2. 次に、基本的な方針として検討すべき内容についてリストアップした。具体的な提案内容を詰めることを考えるならば、基本的方針は 11 月 7 日の交渉で合意しておく必要あり。

● 出資の形態

➤ 共同で合弁会社を設立して、その会社がシャトー・ラブランシュラズランシェの株式を保有することで一致しており、この点はこれ以上交渉する必要なし。

● 出資の割合・ガバナンス

➤ レッド社は 800 万米ドル、ブルー社は 1200 万米ドルを支出する。

➤ 株主総会での議決権は出資比率と同じとし、また、取締役はレッド社が 2 名、ブルー社が 3 名を指名する。

◇ メディトリア国の会社法によれば、定款変更、営業譲渡、新株発行、減資、解散、合併契約の承認、その他、定款で定めた事項は、株主総会に出席した株主の 3 分の 2 以上の賛成により決議される必要がある（特別決議）。

➤ 代表権を持つ取締役社長はブルー社が指名し、代表権を持つ取締役副社長はレッド社が指名する（他の取締役は代表権を持たない）。

➤ 特別決議の対象とすべき事項として定款に定めるべき事項があるかどうかは次回の交渉に委ねる。

● 醸造家・従業員

➤ 優れた主任醸造家に来てもらうことが何よりも重要。現在の主任醸造家は解雇。そ

のほかの従業員の処遇については要検討。

- レッド社は、主任醸造家候補に当てがあるとのこと。
- ブルー社も、社内で当たってみるとのこと。

- 経営方針

- レッド社より：世界5大白ワインといった名声を再現することが重要。レッド社のレストラン、ホテル、ショップで、ファースト・ラベルやセカンド・ラベルを提供したい。ネゴランド国ではワインの高級志向が高まっており、高級ワインでも確実に売れる。こうした流れに乗るためにも、ダラダラとするのではなく、5年程度で結果を出したい。そのためには、最初から人と資金を投入することが大切。庶民的な価格帯のサード・ラベルは不要。休耕地は暫くそのままにしておき、ファースト・ラベルとセカンド・ラベルに集中して投資すると良い。

- ブルー社より：名声を取り戻すことは大切であるが、シャトーの価値を最大限実現するためには、ファースト・ラベルだけではなく、セカンド・ラベルやサード・ラベルの生産性を高めることも大切。最高級ワインとしての品質も大事であるが、それだけでなくファミリーも楽しめるワイナリーを目指してはどうか。休耕地も活用し、ある程度、リーズナブルな価格で楽しめるサード・ラベルも生産して、当社の販売網でアービトリア国でも販売したい。また、当社の職員を派遣し、当社のノウハウを提供しつつ、本場のノウハウも吸収したい。時間をかけてでも着実に復活させることが大切。性急な取組みは、従業員や関係者の支持を得られず逆効果。待遇や設備の改善等を通じて、現地の職員のやる気を高めながら、着実に経営状況を改善していくことが現実的である。10年程度はかかるかもしれない。

- ◇ 休耕地を調査したところ、テロワール自体は悪くなく、費用と手間をかければ5年程度で、最高級は無理でも、比較的安価なワインに利用可能なブドウを生産できる可能性が高いとのことである。

- ワインの生産方法について

- 特に、現在の生産方法を改めるべき点はあるか。

- 買収後の費用等について

- 経営方針にも関係するが、買収後には、設備投資、人件費等をどのように負担するかという問題もある。

### 3. 今後の予定

- 次回の交渉は11月7日（日）にオンラインで実施。

- 交渉すべき内容は以下の5点であるが、他に必要な事項があれば交渉することは妨げない。

- 特別決議に委ねるべき事項はあるか

- 醸造家や従業員について
- 経営方針について
- ワインの生産方法について
- 買収後の費用負担等について

## 別添 18

### シャトー・ラブロンシュエラブランシュの概要

所在地：メディトリア国パドック郡

格付け：2 級

ブドウ作りから醸造まで一貫して手掛けている。

ワイン：以下の 3 種を生産

- ・ファースト・ラベル：モン・パトラッシュ (Mon Patrasche)  
～超高級の白ワインとして、かつては、世界 5 大白ワインと評されたこともあった。良いヴィンテージでは 2000 米ドル超で取引されていたが、最近では 100 米ドル前後。
- ・セカンド・ラベル：ル・スゴン・モン・パトラッシュ  
(Le second Mon Patrasche)  
～かつては、500 米ドル程度で取引されていたが、最近では 50 米ドル程度。
- ・サード・ラベル：ル・ネロ (Le Nello)  
～かつては、100 米ドル程度で取引されていたが、最近では 20 米ドル程度。

ブドウ畑：200 ヘクタール

20 ヘクタール：シャルドネ種を栽培

⇒モン・パトラッシュの醸造に利用

100 ヘクタール：シャルドネ種を栽培

⇒ル・スゴン・モン・パトラッシュやル・ネロの醸造に利用（割合は年によって異なる）

80 ヘクタール：現在は使用していない

⇒かつては栽培に利用していたが、現在は人手や予算がなく休耕地となっている

従業員

主任醸造家：アダム・マルタン

副主任醸造家：ラファエル・ベルナル

他の従業員 80 名（ここ数年で 30 名ほどが辞め、これが 80 ヘクタールを休耕地とすることになった一因である）

\*全員がメディトリア人である。